2023年广电经理竞争演讲稿 总经理竞争上岗演讲稿(大全5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

广电经理竞争演讲稿篇一

大家晚上好!

首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下!

如果我们渴望打造一个no.1的销售团队，我们首先要打造一个no.1的快乐团队，大家赞成吗?赞成的掌声鼓励一下!

其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业no1的销售团队;打造一支天智集团no1的销售团队。

我为什么这么自信，大家知道吗?因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成!

首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略?就是

具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇;能看五步棋者，能纵横县市;能看七步棋者，能纵横于国内。

正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱;

没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的?是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

他山之石，可以攻玉，大家说，是不是?

第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么?就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人?就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋于我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗

我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你;当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

大家知道我的最高纪录吗?我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒?(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗?认同的掌声鼓励一下。

比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。

广电经理竞争演讲稿篇二

大家好!

不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢公司的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的王总(老板)和各位领导，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘，区域经理竞聘演讲稿。谢谢大家!

首先，我简单地介绍一下自己的经历。

我叫*，今年*岁，大专学历□20xx年*月，我非常荣幸地成为*生物工程有限公司的一名员工。3年来，在济生这个大家庭里，在各位领导和广大同仁的栽培与帮助下，无论是业务水平，还是为人处事的能力都有了较大的飞跃。在公司期间，我刻苦学习业务知识，不断提高自己做业务的技巧和能力，多次受到公司领导的表扬与嘉奖。20*年我被公司评为"十佳"新人，20*年5月，当选办公室主任。在办公室主任这一岗位上，我努力扎实工作，不断学习吸收先进的管理理念，一切以公司利益为重，严谨工作，踏实做人，20*年被公司评为优秀办事处主任。应该说，在这工作的3年，是我人生中进步最快，收获最多的3年。3年的从业生涯，培养了我坚强不屈、知难而进、勇于进取的性格。时至今日，我已经积累了丰富的企业管理与市场营销经验，能较好地把握医药及保健品行业的市场动态，业务操作流程与技巧，同时我对医药、保健品业的整体市场营销策划、计划的筹划与实施，也有较深入的把握和研究。

2、熟悉医药、保健品业务，具有娴熟的业务经验。我来公司三年，对医药及保健品行业的发展态势都有了一个良好的认识和较好的把握。特别对我国整个保健品发展动态都有一个较高的把握。虽然说，我是咱们公司的新兵，但我深深地热爱着我所从事的保健品事业。自20xx年从事保健品事业以来，现在已经整整3个年头了。在这三年里，我的销售业绩是有目共睹的。我很自信，也很坚信地认为，三年的保健品的从业经验，使我基本掌握了作为区域经理必备的业务技能，我一定能够胜任这一职位!

3、组织领导能力较强。自20xx年担任办事处主任以来，我得到了极大的锻炼和提高，已经具有了领导一个团体和处理各种突发事件的能力。3年来，我所带领的办事处(所取得的成就)。这也是我参加此次竞聘的主要原因，我想在更高的层次上锻炼自己，把自己的聪明才智更大化地发挥出来，在保健品事业上实现自己的人生价值。

4、严谨踏实的工作作风。自参加工作以来，我一直坚持"今天能做的事绝不拖到明天，现在能办的事绝不等到将来"，在业务处理、营销方案的制定等办事过程中，从来没有"反正上面还有领导，反正领导还要想，能敷衍就敷衍一下"的想法和做法，我历来就是一定要把自己现有的本事用完，能使的劲使够，再向领导交差。

因此，从工作作风上来讲，如果我作为区域经理，我将无愧于组织、领导和同志们的信任。

5、综合协调能力较强。近几年，作为公司的一员，无论是与本公司内部的同志还是与中层干部及各省办事处的其他同志，在工作配合与交往过程中，我们都是非常愉快的。

所以，就综合协调能力而言，如果作为区域经理，我可能还算是一块可造之材。

我简单谈一下自己对区域经理的认识：

区域经理是公司开拓市场、提升销售业绩的重要保证。区域经理能力的大小直接决定着公司的销售业绩。所以，他必须有非常强的业务能力和营销管理能力。同时还要积极全面完成公司下达的各项考核指标;管理和调动现有各办事处员工的积极性和主动性拓展业务;协调各办事处的业务流程。为公司的发展营造一个宽松的环境。

如果通过此次竞聘，我能够有幸担任区域经理，我将采取以下措施来开展工作。

我工作的思路是：经营和管理两手都要抓，两手都要硬。

一要抓好经营。我认为，我们生物工程公司作为一个企业，追求经济效益最大化是其重要的一个目标。而只有通过经营，才可以达到这个目标。首先，做好销售管理工作。业绩是企

业生存的致命因素。如果一个企业不追求业绩，这个企业将很快倒闭，我们只有及时掌握了当前的市场动态，做好营销管理，让竞争处在知己知彼的环境中，方能百战百胜，我将建立营销管理制度，定期或不定期地向公司汇报当地的市场竞争态势。其次，做好客户服务工作，提升服务水平。客户是上帝。要知道我们的钱都是客户送来的。而服务质量的高低直接影响着业务收入。我将加强管理各地办事处的服务水平，让他们收集所在地医院的资料并建立电子档案，详尽的统计每个医院的职工人数、产品主要来源及药品应用情况等，再利用现有的客户管理系统，掌握现有大客户的需求，对供求前?名的个人大客户实行一对一服务管理，让我们的个性化服务深入人心。第三，要做好营销工作。营销应该是我的强项，自20*年进入公司以来，我就开始对市场营销有了一定的研究。平时，我加强了对营销理论的学习，经常购买《营销与市场》、《商界》等杂志，也购买了许多营销方面的书籍。几年来的学习和实践，使我掌握了扎实的营销理论知识和实践能力。担任办区域经理后，我将更充分发挥自己了在营销上所积累的经验，开拓性地开展营销工作。

在抓好经营的同时，加强对各办事处员工的培训。人力资源是企业不断向前发展的不竭动力和源泉。我将对各个办事处员工进行定期的业务培训，让他们都能有一个明确分工，做到人人有事做、事事有人做，奖勤罚懒，提高员工的办事效率。在工作中，坚持"能者上，平者让，庸者下"，力争做到想干事的给机会、能干事的给岗位、做好事的给地位。其次，建立健全各种规章制度。不以规矩，不成方圆。做到以制度管人、以制度管事，而不是人管人，人管事。第三，协调各办事处的主任带好队，建立一支来者能战，战者能胜的钢铁队伍。我将根据目前各办事处的现状，通过以会代训、挖掘潜力等多种方式，努力使各办事处形成业务型、管理型、事务型人才比例协调的结构。第四，抓好企业文化建设。企业文化是一个企业核心竞争力中最基本的因素。所以我上任后，要积极推行企业文化建设，以增强各办事处员工对保健品公司的主人翁意识，增强员工对企业的认同感，提高企业核心

竞争力。

总之，如果说3年前我通过竞聘走上办事处主任的工作岗位，那么，今天我愿意通过竞聘，走上新的工作岗位。(总之，如果这次我有幸通过竞聘走上新的工作岗位，我将努力扎实工作，以自己的行动和成绩来回报各位领导、师长及广大同志们的厚望)如果落聘，我也不会气馁，我会以此为动力，加速积累，争取再通过新的挑战崛起，通过新的竞争获胜。

谢谢大家!

广电经理竞争演讲稿篇三

各位领导、各位同志： 你们好。我非常感谢市人大党组领导和同志们给了我这次竞职的机会，我参加竞选的职务是副主任科员。

首 先，介绍一下我个人的自然情况和工作经历。我出生于1970年9月，现年33岁，1987年4月参加工作□20xx年9月加入中国共产党，大学学历，法学 学士学位，律师，现在攻读中国政法大学法学硕士研究生。我先后在原绥化市人大法制办公室，原绥化地区人大工委经济处和现在的市有大内司委工作过□20xx年 来，我从学生到成为地主国家机力机关的一员工作人员，是市人大党组织把我从普通青年培养教育下，经过实践锻炼，也使我成逐步成为一名有一定的法律业务水平，骨了适应内司委工作要求能力的法制工作者。我深知，自己的每一个进步，都是市人大党组、党委和领导培养的结果，都是在座的每一位同志热心帮助和悉心指 教的结果。对此，我万分地感谢。

第二，向领导和同志们简要汇报一下自己的思想学习和工作情况。1995年，我调入原绥化市人大法制办公室 工作，这是我人生的转折点，是我从事人大法制工作的初始。面对如此重要的工作性质和每个工作人员肩负的重大责任，我深知自

己在务方面还很不适应，因此，我 从有机会接触人大法制工作开始，一直研续到市人大内司委工作的过程中，时刻注意加强学习，努力提高自己的思想政治素质，提高自己的工作能力和业务水平。我 能够积极参加人大机关组织的学习活动，并能坚持自学，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想和工作实际加以贯彻和实行，努力提高自己的思想政治觉悟。 在加强政治理论学习的同时，我注意了法律专业知识和人大业务知识的学习，以适应工作需要。在领导和同志们的大力支持下，从1992年到1999年，我系统 地学习和完成了中国政法大学法律本科课程，并获得了法学学士学位，还通过不懈努力，通过了全国律师资格考试，取得了国家司法部颁布的律师资格证书，这都为 我更好地从事人大法制工作和承担内司委的本质工作奠定了基础。我还坚持经常学习相关法律法规和人大法律工作业务知识，结合实际工作加以理解和运用，努力提 高自己的工作和业务水平。 在工作上，在领导的传帮和同志们的帮助下，我注意了学习领导和同志们的优秀品质，优良传统、敬业精神，高尚风格等，以此激励自己，努力完成好本职工作任 务。我注意了在实践中提高自己□20xx年来，通过先后参加环保法、审计法、律师法、人民警察法、未成年人保护法等30多部法律法规的执法检查，参加过对公安 司法机关和政府部门的评议工作，参与国家监督法，土地管理条例等10多部法律法规修改意见的提出等。使我的法制理论水平、法律素质和工作能力都得到了提 高。

我注意了提高自己的综合分析问题能力和文字水平。在领导和同志们的帮助和指教下，我通过努力和钻研，经过连续参与两院报告的修改和报 告决议的起草，及本委员会部分公文的写作，综合文字能力有了一定的提高。如起草了《绥化市人大及其会关于追究法官、检察官和人民警察违法办案的暂行规 定》及其说明，内司委工作总结和工作要点的初稿，今年的全市人大法制工作座谈会主管领导的讲话等。

我注意了运用法律、政策、将法律、政策与道德、良知融为一体，并注意方式，方法努力化解，做好信方接待工作□20xx

年以来，我先后接待来信来方307件次，从未与当事人发生过冲突。

完成了工作计划，并配合省人大完成了《乡企法》《环境保护法》和审计法等执法检查;第二次是20xx年委主任抽 出搞三讲，我如期完成了工作任务，并接待人民群众来信来方92件次。我配合副主任开展了《刑事诉讼法》执法检查，对法职人员和公安机关相关人员进行了法律 知识测试，开辟了地方人大执法检查的先河，。

在人事临时工作，我也注意了人大工作人员的良好形象。在20xx年的人中普查中被评为全市优秀普查员。

我注意了在政治上不断成熟起来，严格要求自己，靠近党组织，积极要求进步，在党组织的培养教育和同志们的帮助下，最终实现了加入党组织的愿望。

诚然，与同志们相比，按人大机关工作人员的要求特别是按党员标准要求，我自身还存在着许多的不足，还有与同志们联系沟通不够的问题，但是，所有的这些，我决心加以改正和克服。

如果我这次没有被通过，我一如住常地工作。

第三，汇报一下我竞选副主任科员的工作设想。我是怎样认识这个副主任科员的承担这个职务，需要有较高的思想，政治素质和一事实上的政治理论水平，需要有精通的法律知识和人大业务知识，也在有团结同志兼顾协调多方面的工作能力，还要有格守清贫的平常心态。

我 认为如其说它是一个职位倒不如说它是一份沉甸甸的责任和义务。人大制度的完善，民主政治建设呼政治文明建设的深入开展，作为市人大机关副主任科员担当着不 轻松的相应责任和义务。不想承担这份责任和义务的工作人员不是一个

合格的好的市人大机关工作人员。尽官我还不完全具备担当这个职务的素质和能力，但是我还 要选择竞选。 同时，还是一种委托和信任，特别是在当今这个岁月中，这种信任和委托就越发显示出它的庄严。

首 先，要认真学习，全面提高自身素质，坚持不懈在学习政治理论，学习党的路线、方针政策学习法律法规，学习人大理论和人大法制工作业务，用经自己的头脑，指 导自己的思想和行动，提高自己的实际工作本领和务方面的能力，以适应新时期人大法制莞和自己所承当职位的需要。第三，要热爱人大、热爱人大法制工作。在市 人大机亲工作是我不变的决心和终身的心愿。我决不市人大党支部组和领导对我的培养和教育，决不同志们对我的关爱和帮助，以实际行动报答党组织，报答领导和 同志们，多做工作，多为开展市人大工作新局面做贡献。第三，要努力工作，摆好自己所处的位置，副主任科员的位置在我们市人大机磁是中一个较小的职务，全却 是一个重要的基础，我负有这一职务的重要职责和义务，我在实际工作中一定要尽心尽力履行职责和承担义务，完成好本职本部门工作任务和领导交办的其它临时工 作任务。

第四，要努力转变自己作风和工作作风，严格要求自己。要有政治上成熟起来，树立坚定正确的政治方向、政治观点和政治立场，树立正 确的人生观，价值观和世界观，经受住改革开放和市场经济的考验，发挥艰苦奋斗的优良传统和作用。要树立敬业精神，工作求真务实，雷历风行，优质高效，做人 大机关优秀合格的工作人员，做遵守宪法和法律的模范，做廉洁的模范。

最后，谢谢大家。

广电经理竞争演讲稿篇四

若我竞争上岗成功，我将立足本职岗位，扮演好自己的角色，努力工作，奉献事业。今天本站小编向你推荐销售副经理竞

争上岗演讲稿，希望对你有所帮助。

尊敬的xx□

在这里我以平常人的心态，参与营销中心副经理岗位的竞聘。首先感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫高智慧，现年34岁，大专文化程度□20xx年参加工作，在中煤lk公司工作，从车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实习□xx年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。

经过几年在公司工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为xx年度优秀员工。在业务方面，销售额连年递增□xx年实现销售额600万元□xx年800万元□xx年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。我深知在我们这个行业销售工作的重要性，能成功的作为一名副职管理人员更是重中之重。这主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。

“三个服从”是个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。

“三个一点”是当上级领导要求与我部门实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点;当科室之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点;当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去领悟相同点。

“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处;刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断;粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养

人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。

谢谢大家，我演讲完了！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！，我是来自，现年**岁，*年毕业于，学历。作为一名营销人员，这些年的工作中，我一直牢记美国著名成功学大师卡耐基说过的一句话，“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”也许正是因为如此，今天我勇敢地站在这里，凭着多年的通信运营工作经验，满怀信心和激情参加市场营销部副经理的竞聘。

首先，我谈一谈我对这个岗位的认识：市场营销部副经理既是管理者，同时也是执行者。肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助营销部经理根据公司的总体规划和目标任务，合理制定市场营销工作计划、方案，同时要充分调动广大员工积极性，发扬团队精神，确保工作方案的有力实施，要切实做到调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。我理解，市场营销部副经理除了具备较强的业务管理、决策分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合方面的基本知识和较强的沟通协调能力，也就是说应该具备多方面的综合素质。

也许我离这个要求还有一定差距，但就自身优势讲：

第一，我熟悉营销工作，工作经验丰富。加入公司这些年来，通过努力工作和勤奋学习，我熟悉通信运营工作日常业务的办理，了解销售一线的实际情况。多年的销售工作，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，积累了丰富的与客户打交道的经验。

其次，具有很好的协调沟通能力。我在日常生活和工作中注意加强个人修养，踏实干事，诚实待人。经过多年学习和锻炼，自己的业务能力、工作作风、组织协调能力、判断分析能力都有了很大提高，特别是具有较强的发现问题，分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调沟通能力。

第三，对我们这个行业有敏锐的感知力。平时工作中，我注意业务知识的学习，注重信息资讯的收集，注重市场变化的研判，在销售工作中敢于打破常规，敢于尝试新鲜事物，以此不段适应行业的最新要求。这些从我的销售业绩和各类考核情况中都可以看出。

最后，我拥有一样最宝贵的财富，那就是敢想敢干的闯劲。营销工作是一个对创新能力要求非常高的工种，做好市场营销需要在宣传点上有创新，在工作思路上有创新，在营销模式上有创新，我今年××岁，精力充沛、喜爱忙碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

如果竞聘成功，我将围绕以下几个方面做出努力：

一是摆正位置，扎实工作，当好营销部经理的参谋、助手。围绕公司的目标任务，把握经理的主要思路，以此出发抓好各项工作的落实。尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。同时，全力以赴收集各种信息供经理参考，及时提供各种建议和主张，帮助经理顺利作出决策。

二是进一步加强营销知识的学习，完善自身知识结构，提升自身能力。这需要我从两方面进行努力，一方面我将认真学习管理基础知识，在最短时间内完成从基层执行者到中层管理者的角色转变;另一方面我将努力提升自身专业能力，从写作能力到活动策划能力都应有一个质的飞越。

三是在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客房，全力维护客房，通过自己的工作进一步提升销售业绩，通过团队优惠促销，电话营销、网络营销等方式进一步提升市场占有率。

四是扎实开展传帮带活动，提高销售人员业务水平。带销售部的同志加强业务知识的学习，积极开展各种建言献策活动，认真听取大家的意见和建议，不断调整和改进工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。组织新老员工结对子，互相交流学习，利用一切机会和渠道加大人才培养，为公司培养出更多的懂销售、善创新的业务骨干。

最后我用这么一句话结束我的演讲，“上也好、下也好，一如既望;进也好、退也好，一片丹心”。

谢谢大家!

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

公开竞聘上岗的人才选拔机制为我们所有的有志之士提供了一个公开公平的职场竞争平台，很荣幸赶上人才改革的大潮，得到今天宝贵的机会站上挑战工作高度的竞争平台，感谢大家的信任与支持，今天我竞聘上岗的岗位是销售副经理的工作岗位。

首先，根据竞争上岗工作要求，向大家介绍一下自己及竞职优势：

我叫王凯，大学本科文化水平，自20xx年参加工作已经有6年的工作经验，从最初的车间一名普通装配员工做起，先后在生产部辅助部门经理做调度工作，技术部实习、销售部门实

习□xx年调入中煤电气公司，担任实习销售员、销售员、项目经理。经过几年在公司工作的锻炼，从基层员工到基层干部，使自己各方面素质得以提高，去年荣幸地被公司评为20xx年度优秀员工。在业务方面，销售额连年递增□20xx年实现销售额600万元□20xx年800万元□20xx年更是开创了个人销售的先河，达到了1400万元的任务。几年的工作使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次竞聘，经过对自己工作业绩及综合素质的分析，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

对于今天竞职的销售副职的工作岗位，我做好了十足的准备，副职岗位的工作主要体现在以下三个方面：一是为部门领导当好参谋，二是为部门事务当好主管，三是为前线员工当好后盾。具体说就是摆正位置，当好配角，补台不拆台;胸怀全局，当好参谋;服从领导，当好助手。我也深知，销售部门工作非常辛苦，正如前一段社会流传的那样：干销售工作的同志就像忠诚的狗，老实的羊，受气的猪，吃草的牛，忙碌的马。可是他们像蜡一样，燃烧自己，照亮别人;他们像竹子一样，掏空自己，甘为人梯。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。管人不整人，用人不疑人。我将用真情和爱心去善待我的每一个同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。我将用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置;像尺子一样公正无私;像太阳一样，给人以温暖;像竹子一样每前进一步，小结一次。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：“以为争位，以位促

为”。争取公司领导对营销中心工作的重视和支持，使营销中心工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。让营销中心成为公司领导的喉舌，沟通员工与总经理之间关系的桥梁，宣传中煤电气精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连结煤与非煤市场的纽带。我愿与大家共创美好的未来，迎接“中煤电气”辉煌灿烂的明天。最后，真诚的我真诚的希望能够得打大家的支持与信任，给我走上中层管理职位的机会，发挥自己所学所得，一起创造我们更美好的明天!

谢谢大家，我演讲完了!

广电经理竞争演讲稿篇五

尊敬的领导：

我叫,今年**岁,生于**年,共青团员。**年7月毕业于石家庄职业技术学院管理系社区服务与管理专业,专业内容主要涉及行政管理,人事管理,物业管理等内容,在校期间曾参加过三年的勤工俭学。毕业后,先后供职于河北中旺集团纸品公司,河北通常高速汽修经营有限公司湖北分公司等单位。

在中旺集团工作期间,由一名普通的车间工人逐步晋升为实习带班长,带班长,后调入办公室统计,助理等职。先后从事车间管理,生产管理,生产统计,成本核算与控制,文件起草、上报,仓库管理以及厂区卫生管理等,负责同总公司人力资源部,行政部,财务部,生管部,总裁办,集团办等各主要部门的沟通联系工作。工作认真、积极、负责,得到了公司领导的认可。

在通常高速汽修经营有限公司湖北分公司工作期间任分公司经理,全权负责分公司的日常管理。在职期间对分公司进行了一系列的整改,使分公司的形象大有改观，营业收入、利润逐

月上升,得到了领导的认可,并使众多南下北上的车辆到我公司进行维修保养,甚至出现了东北部分司机定点维修的现象,这在其它分公司从未出现过。

今年5月份我非常有幸的加入到我们英凯模金属网有限公司工作,现在在行政部负责卫生,宿舍,门卫等的管理工作。

在这近三年的工作期间,使我具备了一定的组织协调能力、综合管理能力、文字表达能力和调查研究能力,而这是作为一名合格的仓储部经理助理所必不可少的。仓储部是一个后勤部门,作为公司的一个必不可少的部门,每项工作的进行均需发挥团队合作精神。它的主要职责是仓储和运输的管理及相关配套的管理工作。这样的部门决定了它必然要求工作者具有细致、认真、严谨的工作态度,统筹的思维方法,吃苦耐劳的工作品质,积极向上的工作作风。

根据储运部的工作职能和工作特点,我提出如下的工作思路:

一目标:把储运部建设成为精干、高效、协调有序、团结勤奋的办事部门,充分发挥储运部的助手作用、协调作用、枢纽作用和保障作用。

二措施:搞好内部建设,突出工作重点,强化服务。

首先搞好内部建设。要以储运部的职责为依据,按照整体效能原则,搞好定岗定员,完善工作流程,严格工作责任制,将工作逐级落实到人,使人人有事做,事事有人管,不重复,不落空,不养闲人。加强业务学习和培训,进一步提高全体人员的业务素质和工作能力。搞好团结,增强凝聚力,调动一切积极因素,充分发挥储运部的整体功能。

其次突出工作重点。储运部的工作很多,人少事多的矛盾会出现。因此,要按照突出重点、兼顾一般的原则使各项工作协调发展。我公司多年来已经建立了一系列行之有效的工作制度、

工作方法,积累了很多宝贵的工作经验,这就要求我们要在坚持制度、继承传统的基础上进一步做好以下几项工作。

四是进一步搞好组织协调工作。组织协调是储运部工作的一项重要活动。需要通过科学的组织、合理的安排、认真的协调,把整个部门步调一致,互相配合,同步向前。

最后强化服务。我讲的服务就是储运部要踏踏实实地为领导服务,为公司服务,为基层服务。搞好这个服务,是储运部的工作性质和特点所决定的。

我的演讲完毕，谢谢大家!